

透视澳大利亚农业综合企业对美、日市场的出口融资技能

唐纳德·G·罗斯 布雷特·J·惠尔登 著 孔祥平 译

原载:《世界金融杂志》2002 年 12 月号

摘 要 人们普遍认为实际的出口融资技能对于成功的出口是必需的,然而,对专业化的出口融资各方面的研究却很少。本文提出了澳大利亚农业综合企业出口商在向美国和日本出口时实际出口融资技能的相对重要性的首例证明,我们还对这些出口商在向美国和日本市场出口时的相对熟练程度做了报告。研究所涉及的数据是通过澳大利亚农业综合企业出口商邮件调查的方式获得的,这些出口商是从澳大利亚贸易委员会澳大利亚出口商数据库中提取的。研究发现:由于公司规模和出口经验的不同而造成了公司间的差异,在出口融资技能的相对重要性和熟练程度方面美日两个市场之间有着显著的差别。这些发现对于规模不同和出口经验不同的公司在设计针对特定市场出口融资技能的培训项目时具有重大的实践意义。

关键词: 出口融资技能 澳大利亚农业综合企业贸易

一、引 言

人们普遍认同,活跃的出口对一个国家是很有益的。出口通过增加就业、扩大生产量带来的规模经济、赚取外汇以及其他好处来增加国民财富。澳大利亚和许多其他工业化国家一样通过提供一些促进出口计划和与出口相关的培训来积极刺激企业寻求出口机会。

到目前为止大多数的出口管理文献都集中在出口营销、出口战略、出口物流以及对企业出口发展阶段的研究上,而对企业专业化出口融资各方面的研究却很少^①。到底什么样的实际出口融资技能对出口商是重要的?出口商在出口融资技能上的熟练程度如何?出口融资技能的重要性的熟练程度是否随着市场的不同而变化?我们的确不知道在这方面的研究空缺是令人吃惊的,因为专业化的出口融资技能不仅对于获得出口定单和交付商品是必需的,而且从金融角度来讲对于成功地完成一项出口交易也是必不可少的。

罗斯和惠伦(1999)应用加拿大商会下属的国际贸易学会的一套实际出口融资技能标准对加拿大的农业综合企业进行了调查,要求这些企业针对出口到美国和其他国家的商品他们所感受到的与出口相关的管理、营销、融资和物流技能的重要性进行排序。罗斯和惠伦发现,实际出口融资技能的重要性不仅由于公司的不同而发生变化,还会由于出口市场的不同而发生变化。然而这些发现并没有确定到底什么样的出口融资技能对澳大利亚农业综合企业出口商是最为重要的,但是他们的确表明了澳大利亚农业综合企业出口商也会发现出口融资技能的

^① 与出口融资技能相关的实际出口技能,不管是一般的实际出口技能(例如,参看鲍尔和麦尔洛克 1993 年的相关著作、科塔布和钦科陶 1992 年的相关著作、韦尔奇和维德斯海姆·保罗 1980 年的著作)还是特定的实际出口技能(例如,参看科德尔和伦德斯特伦 1994 年的相关著作、罗斯和惠伦 1999 年的相关著作)对成功的出口来讲都是必需的。

相对重要性是随着公司^①和出口市场的不同而变化的,出口融资技能的熟练程度也可能随着这些因素的不同而发生变化。

出口意味着要和来自不同文化背景和不同融资系统的人们相交往。文化意识与适应性一向被认为是国际营销的重要方面。钦科陶和罗凯恩(1996,第38页)认为,“文化适应能力必须被认为是一种关键的管理技能,必须培养觉察共性和包容差异性的能力以做出调整来容纳顾客偏好和工作习惯的巨大差别”。霍夫斯泰德(1980)的相关研究报告认为,他所研究的40个国家中,与工作相关的价值观的不同和经理态度的不同大多数都是由于民族文化的差异性造成的。他确定了四个主要特点,作为按照文化差异划分不同国家的基础,即:个人主义/集体主义、权力距离、不确定性回避、事业成功/生活质量^②。他的研究显示了澳大利亚在文化上更接近于美国而不是日本。

将这些发现延伸到出口融资方面,澳大利亚出口商在与语言和文化方面较不“外国的”买主做生意时可能会采取一种更为放松的金融风险管理姿态。另一方面,当出口给日本人时澳大利亚出口商可能会感觉到更放心。例如日本的“信用制度”可能会减少坏帐,这与国际信用素质评级报告中日本公司的信用素质评级比美国公司的信用素质评级高是相一致的。这些看法使我们想当然地认为,对出口到文化相似市场和文化不同市场的出口融资技能和熟练程度的要求是不一样的,尽管出口融资的方向可能不会总是朝着更大的风险管理努力发展。

本文提出了澳大利亚出口商所需要的实际出口融资技能的首例证明。我们研究的是澳大利亚出口商出口到美国市场和日本市场时出口融资技能的相对重要性。我们还研究了当他们向这些市场出口时在出口融资技能方面的相对熟练程度。考虑到国家之间在可察觉的金融风险和金融管理实践上有可能存在差异,这种按照市场来描述出口融资技能似乎是非常适合的。之所以选择日本和美国是因为这两个国家是澳大利亚最大的单一出口市场,其中日本是澳大利亚最大的商品出口国家(到2001年6月,以美元计算的对日本的出口占澳大利亚出口的21%)^③。

二、研究的问题和研究方法

本文探讨了与出口融资技能的重要性和熟练程度相关的一些具体问题。特别探讨了技能重要性:

1. 当澳大利亚农业综合企业向美国和日本市场出口时,什么样的出口融资技能被认为是重要的呢?

2. 对每一个目标市场来讲,适合每一个目标市场的个体技能的感受重要性之间存在显著的差异吗?

技能熟练程度:

① 有很多文献(例如,参看比尔基和特扎尔1977年的相关著作;卡洛夫、维维耶斯和克龙1996年的相关著作;约翰松和维德斯海姆·保罗1975年的相关著作;奥格本赫和朗费罗1994年的相关著作)将出口发展阶段作为研究出口商行为的重要决定因素。然而,在实验检验目的的构造时却遇到了问题(参看列昂尼多夫和考奇克斯1996年的相关著作)。正如我们所想象的一样,我们发现出口发展阶段(尤其是出口经验时间的长短)和融资技能的熟练程度是正相关的。从该项发现我们得出的结论是出口融资技能的培训应该适合公司所处的出口发展阶段。刚刚开展出口业务的公司应鼓励其将培训的重点放在一些基本的出口融资技能上,而对于经验丰富的出口商应鼓励他们进行更高级的出口融资技能的培训以满足他们日益复杂的出口业务的要求。没有证据表明技能的重要性随着出口发展阶段的不同而变化。

② 霍夫斯泰德(1980)原本对最后一种维度的定义是男性化/女性化。阿德勒(1997)认为使用事业成功/生活质量作为最后一种维度可以更准确地瓜它的内在含义。

③ 2000-2001年澳大利亚初级产品和制成品的出口,澳大利亚联邦外交外贸部,2001年12月。

1. 什么是将商品卖给美国和日本市场的澳大利亚农业综合企业出口商的相对融资技能熟练程度?

2. 出口融资技能的熟练程度是否随着出口目标市场的不同而变化?

(一) 按照目标市场选择实际的出口融资技能

本文用来检验技能水平(和重要性)的实际出口融资技能来源于罗斯和惠伦 1999 年的研究(该研究又有部分来自罗斯 1992 年的相关文献)。总体上,以下的 16 项实际出口融资技能在与经验丰富的加拿大出口商重点集体面谈后被定为最为关键。这 16 项技能详述如下:

1. 能够决定一项出口销售的最佳支付条件
2. 能够确定出口的外汇风险
3. 知道加速国际现金流量的方法
4. 知道如何办理信用证
5. 能够编制出口成本报表
6. 知道如何办理银行托收委托书
7. 能够编制出口销售的现金预算
8. 能够在外汇管理中使用期货合同
9. 能够收集和使用外国进口商的资信调查信息
10. 知道如何管理冻结资金
11. 知道怎样使用和什么时候使用出口信贷风险
12. 知道如何利用国家风险报告
13. 能够处理银行出口应收帐款的贴现
14. 能够通过价格调整条款来管理外汇风险
15. 能够利用外汇期货合同
16. 能够准备履约保证书

对于每项技能,都要求调查对象明确指出当他们在向美国和日本市场出口时他们公司当前的技能水平以及他们所认为的每项技能的重要性。采用五级分制(固定从 1 分到 5 分,表示技能从不熟练到非常熟练以及从不重要到非常重要)来分别衡量每项技能对于每个市场的感受熟练程度和重要性。

(二) 数据的收集

为了回答本文所要研究的问题,我们对澳大利亚农业综合企业进行了调查。这些企业是从澳大利亚出口商数据库(该数据库按照大小顺序将澳大利亚全国的 10,000 家企业全都列在名单上)中筛选出来的。澳大利亚出口商数据库是由澳大利亚一个促进和支持出口的联邦政府机构——澳大利亚贸易委员会(Austrade)设立的。澳大利亚贸易委员会运用该数据库来促进潜在的外国进口商或进口机构与合适的澳大利亚出口商建立起联系。所有被确定为农业综合企业出口商以及表明正在向美国或者日本市场出口的公司才会被选做样本。这样一共有 509 个样本公司接受了邮件调查。邮件都是专门发给数据库上指定为公司“联系人”的公司经理。这位联系人必须是公司的出口销售经理、财务经理或总裁。在 509 个邮件问卷中,6 封作为无法投递的邮件而返回,21 封回信说他们已经不再向这两个国家出口了,在剩余的 482 封问卷中,收到 85 封(17.6%)有使用价值的回复。尽管如果有比较高的回复率会更好一些,然而这个比率与以前对公司行政主管的邮件调查的回复率是一致的(例如,参见特拉汉和吉特曼,1995 年与佩特里和斯普罗 1993 年的有关评论,第 21 页)。

(三) 回复函调的公司概况

如表格一所显示的,这些回复函调的公司(亦称回复者)在出口销售总额、向美国和日本市场的出口商品、出口市场进入模式、公司以及被调查者个人的出口时间经验方面都有很大的差别。大部分被调查的出口商公司规模都比较小,其中 54.8% 的公司出口销售额小于 500 万美元。全部样本大致被分为四组:第一组的出口销售额小于 100 万美元,第二组的出口销售额在 100 万美元和 500 万美元之间,第三组的出口销售额在 500 万美元和 2500 万美元之间,第四组的出口销售额大于 2500 万美元。

表格 1 回复函调的公司概况

销售额	%	出口市场进入模式	%(使用率)
100 万美元以下	27.4	海外经纪人或代理商	79.2
100 万美元 - 490 万美元	27.4	海外销售办事处	34.9
500 万美元 - 2490 万美元	21.4	海外许可证协议	27.9
2500 万美元以上	23.8	海外合资企业	20.6
		海外制造业	12.3
按市场计算的外销额	%	出口经验	年数
美国市场		公司	
平均值	7.93	平均值	18.59
标准差	15.94	标准差	17.67
范围	0 - 90	范围	2 - 80
日本市场		个人	
平均值	25.11	平均值	12.76
标准差	29.91	标准差	10.46
范围	0 - 100	范围	1 - 45
所有的出口市场			
平均值	55.31		
标准差	36.47		
范围	2 - 100		

由于大多数回复函调的公司都是小公司,所以反映的结果可能会更适用于小公司。回复函调的公司的规模大体上能反映澳大利亚农业综合企业出口商的自然规模,因为我们的研究包含了对国家数据库上注册的所有澳大利亚农业综合企业出口商的普查。因此,关于感受技能重要性和熟练程度的研究结果从澳大利亚角度来讲是有效的,对其他国家的大多数农业综合企业(和其他产业)出口商来讲这些研究结果也可能是有效的,因为大多数的出口商规模都比较小。然而,研究结果并没有揭示回复者的显著规模效应,因此我们没有对其进行这样的报告,也没有把表格 1 中以销售营业额为基础划分的四组用于对相关结果的讨论。

出口收入显然对大多数回复者都是很重要的,因为平均出口销售额要占到总营业额的一半还多,一些回复者还表明,他们所有的或几乎所有的销售额都是来自出口市场。有趣的是,由于大多数回复者都表明,他们总销售额的大约 25% 都是出口到日本的,所以文化差距相对比较大的日本市场对澳大利亚农业综合企业出口商来说显然更为重要。这个市场的相对重要性随着向日本销售所占的百分比从 0% 到 100% 的变化幅度而发生显著的变化。美国市场只占到回复者总销售额的大约 8%,但是,和日本市场一样,对于一些将他们的产品的 90% 都销售到美国的澳大利亚农业综合企业出口商来讲,美国市场也是很重要的。

大部分出口商在出口市场进入模式上也会使用某一形式的海外销售支持。79.2% 的回复

者说他们使用海外经纪人或代理商,34.9%的回复者表明设立了海外销售办事处,更为高级的形式是利用海外许可证授给办法和海外合资企业,分别有 27.9%和 20.6%的回复者说他们使用了这两种形式。很多的回复者都考虑到财力与人力的较大投入,想保持这些出口市场进入模式。大约有 12.3%的回复者显示他们处在出口发展的最高阶段——在海外拥有稳固的制造业务。

这些回复者的出口经验相对都是比较丰富的,公司平均从事出口的时间为 18.5 年,单个的销售经理显示他们从事出口的平均时间为 12.76 年。出口经验的时间不仅因公司(范围为 2 - 80 年,大约有一半的公司从事出口工作的时间少于 10 年)的不同而有很大差别,而且也因出口销售经理(范围为 1 - 45 年,其中有一半从事出口的时间少于 9 年)的不同而有很大差别,这一点是不会让人感到奇怪的。

三、研究结果和讨论

在感受出口融资技能的重要性和熟练程度方面,澳大利亚农业综合企业出口商之间有显著的差别。所有出口融资技能重要性和熟练程度的指标都有一个范围从 1 到 5 的取值,不同的公司有不同的取值。显然,某些出口融资技能对一些公司更重要,还有一些公司认为他们在出口融资技能上比其他公司相对更熟练。

(一) 出口融资技能的重要性

第一个研究问题是:“当澳大利亚农业综合企业向美国和日本市场出口时,什么样的出口融资技能被认为是重要的?”。表格 2 表明对于向美国市场的销售,澳大利亚出口商认为决定最佳支付条件的能力与确定外汇风险的能力同样重要,并将这两项能力排在出口融资技能的首位。知道如何加速国际现金流量的方法、如何办理信用证和能够编制出口成本报表分别排第三、第四和第五位。知道如何办理银行托收委托书、能够编制出口销售的现金预算、能够在外汇管理中使用期货合同、能够收集和使用外国进口商的资信调查信息也在对美国市场的出口融资技能中排在较高的位置。与更具体的风险管理技术相关的技能,例如管理冻结资金、使用出口信贷保险、评估国家风险和通过具体的风险管理技术管理外汇风险对美国市场来讲相对不是很重要。这些发现与罗斯和惠伦 1999 年的研究是一致的,当时的研究发现,大多数加拿大农业综合企业将基本的出口融资技能排在更高级的专业化技能之前。

表格 2 也表明对日本市场的出口销售来说,能够核算出口成本报表是最重要的出口融资技能。其他排列在前面的技能包括能够决定最佳支付条件、知道加速国际现金流量的方法和知道如何办理信用证。确定出口的外汇风险的能力不在对日本出口技能的前五位之列。其他排序比较靠前的技能与上述讨论过的对美国市场的出口技能几乎一致,包括能够编制出口销售的现金预算、能够办理银行托收委托书、能够在外汇管理中使用期货合同以及能够收集和使用外国进口商的资信调查信息。而且,与所造成的风险管理技术相关的技能,例如管理冻结资金、使用出口信贷保险、评估国家风险和通过具体的风险管理技术管理外汇风险被排在比较次要的位置。

美国和日本市场在出口融资技能重要性排序上的相似性使第 2 个问题变的很有趣,这个问题是:“在应对每一个目标市场的个体出口融资技能的感受重要性之间存在显著的差异吗?”。显然,当对美国市场和日本市场进行出口销售时,在出口融资技能的重要性方面有着显著的差异。16 项技能中有 10 项显示了这种差异性,其中最大的差异体现在对美日两个市场来讲最重要的技能上。然而,技能重要性排序的不同并不是由于不同的技能美国市场需要而日本市场不需要所造成的。相反,这些差异性是由于强调了向日本市场出口时融资技能相对重要性所造成的,图表 2 显示了所有出口融资技能重要性排序的分数对于日本出口市场来讲

都是比较高的。

表格 2 出口融资技能的重要性

技能	美国			日本			配对差	t-值	显著性
	排列	平均值	标准差	排列	平均值	标准差			
1. 能够决定一项出口销售的最佳支付条件	1	3.94	1.39	2	4.41	0.94	-0.49	-3.061	0.001**
2. 能够确定出口的外汇风险	2	3.94	1.35	5	4.23	1.09	-0.24	-1.982	0.052
3. 知道加速国际现金流量的方法	3	3.91	1.29	3	4.25	0.99	-0.35	-2.778	0.007**
4. 知道如何办理信用证	4	3.87	1.5	4	4.25	1.17	-0.3	-2.215	0.030*
5. 能够核算出口成本报表	5	3.84	1.4	1	4.55	0.83	-0.67	-4.629	0.000**
6. 能够办理银行托收委托书	6	3.72	1.54	7	3.99	1.35	-0.31	-2.216	0.030*
7. 能够编制出口销售的现金预算	7	3.65	1.46	6	4.16	1.12	-0.53	-4.128	0.000**
8. 能够在外汇管理中使用期货合同	8	3.58	1.58	8	3.96	1.36	-0.27	-2.249	0.028*
9. 能够收集和使用外国进口商的资信调查信息	9	3.54	1.44	9	3.78	1.24	-0.18	-1.468	0.147
10. 知道如何管理冻结资金	10	3.29	1.47	10	3.54	1.4	-0.28	-2.502	0.015
11. 知道怎样使用和什么时候使用出口信贷保险	11	3.28	1.58	11	3.54	1.41	-0.27	-2.363	0.021*
12. 知道如何利用国家风险报告	12	3.27	1.42	12	3.46	1.31	-0.18	-1.566	0.122
13. 能够办理银行出口应收帐款的贴现	13	2.89	1.68	13	3.18	1.47	-0.25	-2.451	0.017*
14. 能够通过价格调整条款来管理外汇风险	14	2.81	1.57	15	3.04	1.62	-0.13	-1.175	0.244
15. 能够利用外汇期货合同	15	2.76	1.49	14	3.07	1.49	-0.1	-1.187	0.24
16. 能够准备履约保证书	16	2.72	1.49	16	2.91	1.42	-0.15	-2.193	0.032*
平均		3.44			3.77				

* $p < .05$. ** $p < .01$.

这些研究结果表明,我们在向日本市场出口销售时,需要更精明的成本计算技能、决定出口支付条件技能和现金预算技能,这些研究结果和我们觉察到日本人成交前更多次地反复讲价是一致的。知道加速国际现金流量的方法和知道如何办理信用证这两项技能得分较高也表明在向日本出口时制定支付细节是更为重要的。按照霍夫斯泰德(1980)的研究来审视我们的研究表明,澳大利亚农业综合企业出口商将更积极地使用出口融资技能作为应对文化差距较大的市场的一种手段,因为在对文化差异较大的市场出口时融资上的误解可能会更加棘手。

(二) 出口融资技能的熟练程度

第三个研究问题是:“当澳大利亚农业综合企业向美国和日本市场出口时,相对的出口融资技能的熟练程度是什么?表格3显示了澳大利亚农业综合企业出口商在熟练程度上分别将办理信用证、决定出口销售的最佳支付条件、核算出口成本报表、编制出口销售的现金预算和确定出口的外汇风险排在前五位。有趣的是,这些技能不管是对美国市场还是对日本市场都是排列在熟练程度排序的前几位,如上所述,这些技能在实际出口融资的重要性排序上也是处于首位的。这表明大多数澳大利亚农业综合企业的出口商认为他们在这些基本出口融资技能方面是比较熟练的,因为这些技能在所有的出口交易中都是很有用的。

表格 3 出口融资技能的熟练程度

技能	日本			美国			配对差	t- 值	显著性
	排列	平均值	标准差	排列	平均值	标准差			
1. 知道如何办理信用证	1	4.38	0.96	1	4.13	1.26	0.25	1.833	0.071
2. 能够决定一项出口销售的最佳支付条件	2	4.28	0.97	2	4	1.28	0.28	2.113	0.038*
3. 能够核算出口成本报表	3	4.18	1.08	3	3.66	1.46	0.51	3.133	0.003**
4. 能够编制出口销售的现金预算	4	4.15	1.08	4	3.73	1.39	0.42	2.805	0.007**
5. 能够确定出口的外汇风险	5	3.99	1.19	5	3.75	1.34	0.24	2.047	0.045**
6. 知道加速国际现金流量的方法	6	3.86	1.2	6	3.5	1.42	0.36	2.782	0.007**
7. 能够办理银行托收委托书	7	3.82	1.34	7	3.58	1.49	0.24	1.923	0.059
8. 能够在外汇管理中使用期货合同	8	3.64	1.49	8	3.37	1.6	0.27	2.195	0.032*
9. 知道怎样使用和什么时候使用出口信贷保险	9	3.33	1.53	9	3.24	1.61	0.09	0.883	0.38
10. 能够收集和使用外国进口商的资信调查信息	10	2.97	1.36	10	2.82	1.41	0.15	1.298	0.199
11. 知道如何管理冻结资金	11	2.9	1.38	12	2.63	1.32	0.27	2.531	0.014*
12. 知道如何利用国家风险报告	12	2.86	1.4	11	2.75	1.43	0.11	1.021	0.311
13. 能够办理银行出口应收帐款的贴现	13	2.78	1.5	13	2.6	1.53	0.17	2.179	0.033*
14. 能够通过价格调整条款来管理外汇风险	14	2.54	1.43	16	2.34	1.41	0.2	2.34	0.022*
15. 能够准备履约保证书	15	2.5	1.43	14	2.41	1.47	0.09	0.176	0.083
16. 能够利用外汇期货合同	16	2.44	1.49	15	2.36	1.53	0.08	1.15	0.254
平均		3.21			3.006				

* $p < .05$. ** $p < .01$.

按照熟练程度(和重要性)来排列的第二个层次的出口融资技能包含了更为积极地管理出口融资风险。这些技能有加速国际现金流量的方法、办理银行托收委托书、使用期货合同来管理外汇风险、使用出口信贷保险和外国进口商的资信调查信息。这些排序处于中间的出口技能的熟练程度都有较高的标准差,反映了一些澳大利亚农业综合企业出口商可以更为积极地管理出口融资风险,然而其他的澳大利亚农业综合企业在这些方面却缺乏熟练性。

按照熟练程度来排列的最后一个层次的出口融资技能包括一些更为高级的出口融资风险管理技能,例如管理冻结资金、利用国家风险报告、出口应收帐款的贴现、准备履约保证书、使用更专业化的外汇风险管理工具等。这些技能熟练性的得分较低表明,澳大利亚农业综合企业出口商对这些领域的技能不太熟悉,而且这些技能在重要性的排序上比较靠后,但是毫无疑问,对于那些正在面临着更多的出口融资问题挑战的公司来说,这些技能也是很有用的。

第四个研究问题是:“出口融资技能的熟练程度是否随着出口目标市场的不同而变化?”。表格 3 显示了几个所测定的出口融资技能的熟练程度有着显著的差别。更为具体地说,表格 3 显示了一些出口融资技能的熟练性是专门针对具体出口市场的,而另一些却不是这样。例如,澳大利亚农业综合企业出口商在向日本市场出口时,他们在核算出口成本报表和编制出口现金预算这些技能上更具有熟练性,而当它们向美国市场出口时却不是这样的。这说明了应

该在具体出口市场的基础上对一些出口融资技能进行培训,例如“日本市场的出口成本核算”、“美国市场的出口现金预算”等。

另一方面,一些出口融资技能基本上可以从一个目标市场转移到另一个目标市场使用。表格3也显示了回复者不管对美国市场出口还是对日本市场出口,在安排出口信贷保险和使用期货合同来管理外汇风险时都感到同样熟练。从某种程度上讲,似乎这些出口融资技能对澳大利亚的出口促进机构(例如商业银行、经纪人、出口信贷机构、资信调查局)有更大的依赖性。

最后,看来澳大利亚农业综合企业出口商认为自己在日本市场(3.21分)比在美国市场(3.01分)具有更高的出口融资技能熟练程度。这反映了澳大利亚农业综合企业对日本市场比对美国市场有更丰富的经验基础。但是这正好与文化差距的期望相反,文化差距的期望是,澳大利亚在与文化上更相近的美国人打交道时应该比在与文化上距离较远的日本人打交道时感到更加熟练。

科塔布和钦科陶1992年的研究说明,出口程序上的技能随着出口活动的增加而提高,这正好与我们的研究结果相吻合。他们还支持旨在满足出口商在出口发展的不同阶段的具体需求(和不断变化的需求)的出口融资培训项目。

四、总结和结论

本文的研究为我们提供了澳大利亚农业综合企业出口商在向美国和日本市场销售时实际出口融资技能重要性的详尽而有价值的资料。大体上讲,不管是对美国市场出口还是对日本市场出口,与出口成本核算、选择最佳的支付条件、加速国际现金流量、确定外汇风险和办理信用证有关的实际技能都被认为是最重要的。显然,不管是美国市场还是日本市场都被认为是不需要专业化、高风险的信贷或外汇风险管理技术的实力雄厚的国际市场。然而,似乎澳大利亚农业综合企业出口商在对日本市场出口时更强调和注重出口融资管理的技能,这可能是因为与日本人进行价格谈判时感受到价格上下波动太大的原因,或者是因为感受文化差距将出口商置于一种特殊的地位。

本文的研究还为我们提供了澳大利亚农业综合企业出口商在向美国和日本市场销售时实际出口融资技能熟练程度的详尽而有价值的资料。一般来说,出口融资技能熟练程度是最高的。列为中等层次的积极的出口融资风险管理技能的熟练程度差别很大,一些公司不具备诸如安排出口信贷保险和使用期货合同这些普通的出口融资风险管理技能。总体上,技能熟练程度随着出口融资风险管理工具和技术复杂性的上升而下降。具体的目标市场在熟练程度上的差异是明显的,因为澳大利亚农业综合企业的出口商认为他们在向日本市场出口时具有更高的熟练程度。

为了更好的理解公司间和市场间在出口融资技能的重要性和熟练程度排序方面的差异性,我们还需要做更多的研究。然而,本文的研究的确为我们在对澳大利亚农业综合企业出口商进行融资技能培训方面提供了一些指导。首先,在进行出口融资技能培训时,我们应该重点培训那些出口商告诉我们是最为重要的技能。其次,应该根据出口融资技能在不同出口市场的不同的可转移性来设立出口融资技能的培训项目,其中包括提供针对具体市场的出口融资培训以传授那些最为重要的出口融资技能。

译者单位:厦门大学国贸系

邮 编:361005